

お客様が求めているのは徹底的に聴いてくれる営業！傾聴力を磨く！

商談力強化セミナー

企業間競争の激化、顧客ニーズの多様化など営業を取り巻く環境が変化する中でお客様の真のニーズをつかみ、さらに半歩進んだ提案が求められています。そこで、営業に必要な基本的スキルを身に付け提案営業を行えるようにするため以下の内容でセミナーを企画しました。お客様の要望を聞きだすヒアリングのスキル、分かりやすく伝えるプレゼンのスキルなど商談にかかせないスキルを総合的に学ぶことができる内容となっております。すべての事業者の方、是非ご参加ください。

セミナー内容

- ★ これを知っている営業は売れて、知らない営業はどんなに頑張っても売れない！営業が知っておくべき仕事の基本
- ★ お客様が求めているのは徹底的に聴いてくれる営業！お客様が知らず知らずにしゃべりだす傾聴のスキル！
- ★ 商談の根幹は、質問力！質問力を制する営業は商談を制す！売れる営業の質問力を身に付ける
- ★ お客様との人間関係を一瞬で構築する3つの心理学スキル
- ★ 心を動かすプレゼンテーションの極意！
- ★ ロールプレイング
- ★ まとめ／講師講評

株式会社ナレッジ・プラクティス・
コンサルティング 代表取締役 宇井克己 氏

「人を強くする」をコンセプトに、一部上場企業から小規模事業者まで幅広く、「営業力強化」などのコンサルティング・研修を行っている。
研修・コンサルティングとともに、コーチング・スキル、ファシリテーション・スキル等のコミュニケーションスキルと問題解決の論理的思考を駆使し、社員の能力や考え、更にはやる気を引き出すことを心掛けている。「分かりやすく、元気になれる。やるべきことに気づける」と高い評価を得ている。

日時

平成 29 年 2 月 21 日
午後 1 時 30 分～4 時 30 分

会場

ふれあい福寿会館
(4階 405 会議室)

定員

30 名

参加費: 1,000 円

定員になり次第終了

※会員は無料です

岐阜市藪田南 5-14-53

JR 岐阜駅 ふれあい福寿会館行バス

主催 : 岐阜商工会議所・公益財団法人日本電信電話ユーザ協会岐阜地区協会

問合先 : 公益財団法人日本電信電話ユーザ協会岐阜支部 (TEL058-213-0120)

「商談力強化セミナー」受講申込書

FAX : 058-267-7344

事業所名				
所在地	TEL () -	FAX () -		
	<input type="checkbox"/> 該当にレ点	<input type="checkbox"/> 岐阜商工会議所会員	<input type="checkbox"/> ユーザ協会会員	<input type="checkbox"/> 一般
受講者氏名				

※ご記入いただいた情報は、講習会参加者の実態調査、分析以外は利用致しません。

※本セミナーは岐阜県より補助を受けています。平成 28 年 4 月 1 日